

The Approach of Demand Systems in Presenting the Demand Function of Life Insurance in Iran

Samira Mottaghi^{1*}, Alireza Fathizadeh², Akbar Bahmani², Farzaneh Sadeghi¹

¹Department of Economics, Payame Noor University, Tehran, Iran

²Department of Public Administration, Payame Noor University, Tehran, Iran

*Corresponding Author: Samira Mottaghi, Assistant Professor, Department of Economics, Payame Noor University, Tehran, Iran. Email: samira.motaghi@gmail.com

Received: October 13, 2020

Revised: December 30, 2020

Accepted: January 30, 2021

Online Published: February 15, 2021

Abstract

Introduction: Life insurance is one of the risk management tools that has a positive effect on reducing the financial risk of individuals, and is a cover for short-term and long-term losses and acts as a kind of long-term investment. It also has a direct impact on economic growth.

Methods: The current study intends to present the demand systems, extract the life insurance demand function of Iran and to make an analytical evaluation of the factors affecting life insurance demand in the period 2004-2018, using Eviews 10 software. The selected indices used in the life insurance demand function of Iran are life insurance penetration coefficient, income variables, financial development, real interest rate, inflation rate, dependency rate, education and life expectancy, which are the factors affecting Iran's life insurance demand. In the period under review, shows.

Results: The findings of estimating the life insurance demand function show that, Economic indicators, dependency rates and barter are the most important factors in Iranians' low interest in life insurance. The variables of per capita income, life expectancy, dependency rate, education and financial development have a positive effect on Iran's life insurance demand and a negative effect on inflation and interest rates. The variables of per capita income, inflation rate and dependency rate, respectively, have the greatest impact on the demand for life insurance in Iran.

Conclusion: The results show that economic indicators are one of the most influential factors in the demand for life insurance in Iran.

Keyword: Demand, Life Insurance, Dependency Rate, Penetration Rate

Citation:

Mottaghi S, Fathizadeh A, Bahmani A, Sadeghi F. The approach of demand systems in presenting the demand function of life insurance in Iran. Iran J Health Insur. 2021;3(4):276-87.

رویکرد سیستم‌های تقاضا در ارائه تابع تقاضای بیمه عمر ایران

سمیرا متقی^{۱*}، علیرضا فتحی‌زاده^۲، اکبر بهمنی^۲، فرزانه صادقی^۱

^۱ گروه اقتصاد، دانشگاه پیام نور، تهران، ایران
^۲ گروه مدیریت دولتی، دانشگاه پیام نور، تهران، ایران

* نویسنده مسئول: سمیرا متقی، استادیار گروه اقتصاد، دانشگاه پیام نور، تهران، ایران. پست الکترونیک: samira.motaghi@gmail.com

تاریخ انتشار آنلاین: ۱۳۹۹/۱۱/۲۷

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۹/۱۱/۱۰

تاریخ تصحیح: ۱۳۹۹/۱۰/۱۰

تاریخ دریافت: ۱۳۹۹/۰۷/۲۲

مقدمه: بیمه عمر یکی از ابزارهای مدیریت ریسک است که تأثیر مثبتی بر کاهش ریسک مالی افراد داشته و پوششی در مقابل ضرر و زیان‌ها در کوتاه‌مدت و بلندمدت محسوب می‌شود. بیمه عمر مانند نوعی سرمایه گذاری بلندمدت عمل می‌کند و آثار مستقیمی بر رشد اقتصادی کشورها می‌گذارد.

روش بررسی: هدف این مطالعه، بررسی سیستم‌های تقاضا و ارائه تابع تقاضای بیمه عمر در ایران بود که بتوان به ارزیابی تحلیلی عوامل مؤثر بر تقاضای بیمه عمر در دوره زمانی ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۷ با استفاده از نرم‌افزار Eviews 10 پرداخت. شاخص‌های منتخب مورد استفاده در تابع تقاضای بیمه عمر ایران، ضریب نفوذ بیمه عمر، متغیرهای درآمد، توسعه مالی، نرخ بهره واقعی، نرخ تورم، نرخ وابستگی، آموزش و امید به زندگی بودند که عوامل مؤثر بر تقاضای بیمه عمر ایران را در دوره زمانی مورد بررسی، نشان دادند. **یافته‌ها** یافته‌های حاصل از برآورد تابع تقاضای بیمه عمر، نشان می‌دهد که شاخص‌های اقتصادی، نرخ وابستگی و بارتکفل، از مهم‌ترین عوامل اقبال پایین ایرانیان به بیمه عمر بودند. همچنین متغیرهای درآمد سرانه، امید به زندگی، نرخ وابستگی، آموزش و توسعه مالی بر تقاضای بیمه عمر ایران، تأثیر مثبت و نرخ تورم و نرخ بهره تأثیر منفی داشت. همچنین متغیرهای درآمد سرانه، نرخ تورم و نرخ وابستگی به‌ترتیب، بیشترین اثرگذاری را بر تابع تقاضای بیمه عمر ایران داشتند.

نتیجه‌گیری: شاخص‌های اقتصادی از اثرگذارترین عوامل تابع تقاضای بیمه عمر در کشور ایران بود.

واژگان کلیدی: تقاضا، بیمه عمر، نرخ وابستگی، ضریب نفوذ

مقدمه

بیمه، به‌عنوان راهکاری برای مدیریت ریسک و پوششی در مقابل ضرر و زیان‌های وارده در کوتاه‌مدت و بلندمدت بوده و مانند نوعی سرمایه‌گذاری بلندمدت عمل می‌کند [۱]. در میان انواع بیمه‌ها، بیمه عمر موقعیتی ممتاز دارد، زیرا پس از مرگ فرد یا پس از یک دوره زمانی تقریباً بلندمدت، بازپرداخت می‌شود (البته بار تأمین نیازهای مالی آتی افراد به دوش خود آنهاست) می‌تواند به تأمین شرایط مطلوب برای بیمه‌شده و بستگان در آینده، هدایت سرمایه‌های خرد افراد به‌سوی بستری مناسب و تحریک بخش‌های اقتصادی منجر شود.

بیمه عمر در کشورهای پیشرفته همواره جایگاه ویژه‌ای در صنعت

تحولات و دگرگونی‌های سریع در زندگی افراد، انسان‌ها را در معرض خطرهای متعددی همچون از دست دادن اموال، دارایی‌ها، صدمه بدنی در محیط کار، از کارافتادگی و ناتوانی و مرگ قرار داده است. از آنجا که عموم افراد از خطرات، گریزان بوده و سعی بر تأمین خویش (از جمله تأمین امنیت مالی) دارند، استفاده از روش‌های پیش‌گیری و کاهش ریسک، به‌ویژه در بُعد مالی زندگی بشر، بسیار حائز اهمیت است. یکی از ابزارهایی که تأثیر مثبتی بر کاهش ریسک مالی افراد و آثار مستقیمی بر رشد اقتصادی کشورها دارد، بیمه است [۱-۴].

عوامل مؤثر بر تقاضای بیمه عمر افراد عنوان کردند که به نوعی، تأییدکننده همان مبحث مطلوبیت برای بازماندگان است [۸].

شروع مطالعات قبلی در زمینه تقاضای بیمه عمر همان طور که بیان شد به بررسی یاری در سال ۱۹۶۵ بازمی گردد که تقاضای بیمه عمر را در قالب الگوی مطلوبیت انتظاری مورد مطالعه قرار داد. بررسی های پیشین، اثر عوامل مختلف را بر تقاضای بیمه عمر بررسی کرده اند. نتایج مطالعات نشان می دهند که بیمه های عمر برای جبران سرمایه انسانی از دست رفته یا تأمین آینده مالی بازماندگان، بعد از فوت سرپرست خانوار، مورد تقاضای افراد قرار می گیرند. عواملی مانند سطح درآمد و میزان تحصیلات، اثر مثبت و مستقیم روی خرید بیمه های عمر دارند. بار تکفل نیز می تواند با خرید بیمه عمر رابطه مستقیم داشته باشد. همچنین تقاضای این نوع بیمه می تواند براساس سرمایه انسانی از دست رفته هنگام فوت سرپرست خانوار باشد [۳].

براساس تئوری درآمد دائمی فریدمن، الگوی مصرف فرد نه تنها از درآمد جاری، بلکه از انتظارات درآمدی او هم تأثیر می گیرد. همچنین، افراد براساس انتظارات بلندمدت از جریان درآمد آتی خود، در مورد مصرف و پس انداز تصمیم می گیرند. افراد انتظار تغییر درآمد جاری خود را دارند و مصرف آنها نسبت ثابتی از درآمد ثابت انتظاری شان است. براساس تئوری درآمد دائمی، انتظار می رود بعد از بازنشستگی، درآمد افراد کاهش یابد. بنابراین مصرف کننده برای اینکه در طول زمان بازنشستگی الگوی مصرفش را ثابت نگه دارد، نیاز دارد قبل از زمان بازنشستگی پس انداز لازم را انجام دهد. از این رو، مردم برای تأمین مالی خود و افراد تحت سرپرستی شان در مقابل مشکلات مالی احتمالی، انگیزه لازم برای خرید بیمه عمر را دارند. منافع حاصل از بیمه عمر می تواند منبع مالی مناسبی برای ذی نفعان باشد. همچنین هنگام بازنشستگی برای افراد می تواند به عنوان منبع مالی کمکی محسوب شود [۱].

درآمد دائمی براساس ارزش حال دارایی های فیزیکی مانند املاک، سهام، اوراق قرضه و همچنین عواید ناشی از سرمایه انسانی در شکل درآمد آتی به عنوان نتیجه حاصل از تحصیل و تجربه کاری اندازه گیری می شود. این اعتقاد وجود دارد که مصرف کننده براساس این دارایی ها می تواند برآوردی از درآمد انتظاری در طول زندگی داشته باشد. بنابراین می توان پرداختی حاصل از خرید بیمه عمر را جایگزینی برای ارزش حال دستمزد سرمایه انسانی فرد برشمرد؛ به این معنا که هنگام فوت سرپرست خانوار، پرداختی یک جای بیمه عمر می تواند بیانگر ارزش سرمایه انسانی او برای بازماندگان باشد. منطقی است فرض

بیمه به خود اختصاص داده است، زیرا پوشش های این بیمه نامه مستقیماً متوجه انسان است که به عنوان منابع انسانی صنعت هر اقتصادی بسیار ارزشمند است. هر فرد با داشتن بیمه عمر، می تواند آرامش خاطری برای آینده فراهم کند و ازسوی دیگر با سرمایه هایی که در این بیمه نامه شکل می گیرد، می تواند در توسعه یافتگی اقتصادی و اجتماعی آن کشور بسیار تأثیرگذار باشد. ایران همواره از کشورهایی بوده که در زمینه آمار بیمه عمر در سطح جهان نتوانسته جایگاه مهمی به دست آورد. البته با توجه به تکانه هایی که در سال های اخیر در صنعت بیمه و به خصوص در رشته بیمه عمر به وجود آمده، این امیدواری وجود دارد در سال های آینده، موفقیت هایی در این رشته حاصل شود.

تقاضای افراد از بیمه عمر (نسبت به برخی دیگر از انواع بیمه)، پایین تر بوده و از رشد قابل قبولی برخوردار نیست. براساس آمار بانک جهانی، سوئیسری، سیگما و سالنامه آماری صنعت بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، ضریب نفوذ و سهم سرانه بیمه عمر (زندگی) نسبت به بیمه غیر زندگی در همه کشورهای دنیا، بسیار پایین تر است و بالتبع، ایران نیز از این مهم مستثنا نیست [۵]. بر همین اساس بیمه عمر و عوامل تعیین کننده آن در ایران به عنوان موضوع اصلی این پژوهش در نظر گرفته شد تا علل اقبال پایین ایرانیان به این نوع بیمه، مورد بررسی قرار گیرد.

بیمه عمر، قراردادی است که به موجب آن، بیمه گر در مقابل دریافت حق بیمه مقرر، متعهد می شود مبلغ معینی را به صورت سرمایه ای یک جا به بیمه شده یا شخص ثالثی که از طرف او تعیین شده، پرداخت کند یا به صورت مستمری به اشخاصی که در قرارداد تعیین شده اند بپردازد. موعد انجام تعهد بیمه گر، فوت بیمه شده یا حیات او در زمان معینی است. قدیمی ترین تحلیل انجام شده در ارتباط با تقاضای بیمه عمر توسط یاری انجام شد. او نقش بیمه را با استفاده از مدل چرخه زندگی بررسی کرد و به این نتیجه رسید که تقاضای بیمه عمر افراد، نشئت گرفته از مطلوبیت های انفرادی افزایش طول عمر افراد است [۶]. فورتون نیز با استفاده از پژوهش یاری، بیمه عمر را بخشی از سبد دارایی محدود افراد عنوان کرد و با مطرح کردن بیمه در کنار اوراق قرضه در سبد دارایی، تقاضا برای آن را ناشی از تقاضا برای سایر ملزومات سبد، در نظر گرفت [۷].

نتایج پژوهش های هاموند، هاستون و میلاندر نشان داد که درآمد، ثروت خالص و آموزش، از مهم ترین عوامل تأثیرگذار بر تقاضای بیمه عمر هستند. این محققان شرایط خانوادگی و اندازه خانوار را نیز از

اندکی از بار مالی و مشکلات خانواده بعد از فوت سرپرست خانواده کاسته می‌شود [۲].

ث- طبقه شغلی: به نظر می‌رسد طبقه شغلی و ریسک موجود در شغل افراد، از دلایل اصلی برای تقاضای بیمه عمر باشد. به عبارتی، افرادی که شغل با ریسک جانی بالاتری دارند، تمایل بیشتری به بیمه عمر دارند (مخاطرات اخلاقی) [۱۱].

ج- جمعیت: اثر جمعیت بر تقاضای هر کالا غیر قابل انکار است، زیرا هر نفر از جمعیت، یا مصرف‌کننده واقعی یا مصرف‌کننده بالقوه برای آن کالا است. برای بررسی اثر جمعیت بر تقاضای کل یک کالا، ابتدا تقاضای کل به ۲ عامل جمعیت و تقاضای سرانه تجزیه می‌شود، چون تقاضای کل هر کالا با حاصل ضرب تقاضای سرانه آن در جمعیت برابر است. اگر جمعیت افزایش یابد (با فرض ثابت بودن درآمد ملی)، درآمد سرانه به همان نسبت کاهش می‌یابد و کاهش درآمد سرانه، بر تقاضای سرانه اثر می‌گذارد. اگر کالا ضروری باشد (با کشش درآمدی بین صفر و یک)، درصد کاهش تقاضای سرانه کمتر از درصد کاهش درآمد سرانه است و اگر کالا لوکس باشد (با کشش درآمدی بزرگ‌تر از یک)، درصد کاهش تقاضای سرانه بیشتر از درصد کاهش درآمد سرانه است. بنابراین با افزایش جمعیت، تقاضای کل برای کالای ضروری افزایش و برای کالای لوکس، کاهش می‌یابد [۱۲].

چ- حق بیمه پرداختی: یکی از عوامل مؤثر بر تقاضای بیمه عمر، حق بیمه پرداختی است. هرچه این حق بیمه افزایش پیدا کند، قدرت خرید افراد کاهش می‌یابد و در نتیجه تقاضا برای خرید بیمه‌نامه عمر نیز کاهش می‌یابد [۱۳، ۱۲، ۲].

ح- ساختار اجتماعی و فرهنگی: هرچه جامعه به لحاظ اجتماعی در وضعیت بهتری باشد (برای نمونه سطح تحصیلات افراد جامعه بالاتر برود) اطلاعات آنها درباره بیمه و انواع آن افزایش می‌یابد و درآمد خود را بهینه‌تر و با دقت بیشتری خرج می‌کنند و می‌کوشند بر پس‌انداز خود بیفزایند. در نتیجه، تقاضا برای انواع مختلف بیمه، افزوده می‌شود. **خ- نقش دولت:** در کشورهایی که بیشتر بخش‌ها و مراکز، از جمله شرکت‌های بیمه به‌طور مستقیم یا غیرمستقیم زیر نظر دولت اداره می‌شوند، تصمیم‌ها و اقدام‌های دولت می‌تواند در پیشرفت یا پسرفت این صنعت تأثیر بسیار داشته باشد؛ زیرا انحصاری و محدود بودن اختیار و کنترل در هر صنعتی می‌تواند بر گسترش آن تأثیر منفی گذارد [۱۴].

د- پیشرفت فناوری در ارتباطات و اطلاعات و وجود عوامل زیربنایی و بازارهای مالی قوی: وسایل ارتباط جمعی ناکافی یا استفاده نادرست

شود مشخصه‌های سرمایه انسانی مانند تحصیلات و وضعیت اشتغال می‌توانند خرید بیمه عمر را تحت تأثیر قرار دهند [۱].

به هر صورت، عوامل مؤثر بر تقاضای بیمه عمر را براساس مبانی نظری پیش گفته می‌توان به صورت زیر تقسیم‌بندی کرد:

الف- درآمد: از متغیرهای اثرگذار بر مقدار تقاضای هر کالا یا خدمتی، درآمد است که نقش خود را از طریق جابه‌جایی منحنی تقاضای بیمه عمر ایفا می‌کند. تغییرات در درآمد به واسطه تغییر در قدرت خرید افراد باعث تغییر در میزان تقاضا می‌شود و تغییر تقاضا براساس نوع کالا می‌تواند هم‌جهت یا خلاف جهت تغییرات درآمد باشد. کشش درآمدی وسیله‌ای است که می‌تواند جهت و شدت رابطه میان مقدار تقاضا و درآمد را نشان دهد. در مورد بیمه عمر هم درآمد نقش زیادی دارد، زیرا از یک طرف تغییرات سطح درآمد به‌طور مستقیم به تغییر تقاضای بیمه عمر منجر می‌شود و از طرف دیگر، چون کالای مکمل، اعم از کامل و ناقص، برای بیمه عمر بسیار فراوان است و افرادی که با ریسک از کار افتادگی، مرگ یا نقص عضو مواجه هستند و امکان بیمه‌شدن آنها وجود دارد را در بر می‌گیرد، بنابراین تغییرات درآمد به‌طور غیرمستقیم و به واسطه تغییر در تقاضای کالاهای مکمل می‌تواند تأثیر قابل توجهی بر تقاضای بیمه عمر داشته باشد [۹].

ب- سن: سن سرپرست خانوار که متقاضی دریافت یا خرید بیمه عمر است، از عوامل مؤثر بر تقاضا محسوب می‌شود. از ۲ دیدگاه می‌توان مقوله سن را بررسی کرد؛ نخست اینکه به نظر می‌رسد هرچه سن افراد افزایش می‌یابد به دلیل کهولت سن و افزایش بیماری‌های ناشی از آن و احتمال فوت بیمه‌شده، تقاضا برای خرید بیمه عمر افزایش می‌یابد. از دیدگاه دوم، هرچه فرد انتظار داشته باشد عمر بیشتری کند، تقاضای او برای بیمه عمر کمتر می‌شود (البته دیدگاه دوم را می‌توان به امید به زندگی نیز نسبت داد) [۱۰].

پ- تورم: تورم (به‌هردلیلی که رخ دهد) روابط مالی بین افراد و شرکت‌ها را به هم می‌زند و موجب ضرر و زیان طرفین معامله می‌شود. به عبارتی با افزایش نرخ‌های تورم، شرایط نااطمینانی به آینده افزایش می‌یابد و بنابراین برای ایجاد امنیت، تقاضا برای بیمه (از هر نوعی)، رشد می‌یابد [۲].

ت- جنسیت: جنسیت افراد، یعنی مذکر بودن یا مونث بودن، یکی از عوامل مؤثر در تقاضای بیمه عمر است. به نظر می‌رسد مردان به دلیل سرپرستی خانواده، تمایل بیشتری برای خرید بیمه عمر دارند؛ زیرا در صورت فوت آنان، خانواده بی‌سرپرست می‌شود و خسارت دریافتی ناشی از فوت می‌تواند آینده بازماندگان را تأمین کند. بدین ترتیب

از آنها، مانع از تبلیغ مناسب و تأثیرگذار برای بیمه‌های عمر می‌شود. شکوفایی این بیمه به بستری نیاز دارد که در آن، روابط حقوقی قوی و بازارهای مالی مطمئن وجود داشته باشد. همچنین پیشرفت فناوری در ارتباطات و اطلاعات، امکان مقایسه راحت را برای بیمه‌شوندگان به‌منظور انتخاب مناسب‌ترین و ارزان‌ترین پوشش بیمه فراهم می‌کند که نتیجه این امر، افزایش رقابت بین شرکت‌های بیمه برای جذب مشتریان است. در این راستا استفاده از اینترنت برای تبلیغات و خرید بیمه‌نامه‌ها و شفاف‌سازی اطلاعات در کنار روش‌های پیشرفته ارزیابی ریسک به این امر کمک می‌کند [۱۴].

درخصوص بیمه تقاضای بیمه عمر، پژوهش‌های متعددی انجام شده است، اما نظریه واحد و منحصر به فردی درباره تقاضای بیمه عمر که مورد اجماع همه محققان باشد، وجود ندارد. هدف اصلی این پژوهش آن بود که با رویکرد مدل‌سازی، ضمن تخمین تابع تقاضای بیمه عمر در ایران، عوامل مؤثر بر تقاضای بیمه عمر در کشور را ارزیابی و پس از بررسی عوامل مذکور، راهکارهای عملی برای ارتقای صنعت بیمه عمر به‌طور خاص و صنعت بیمه در کل، ارائه دهد.

روش بررسی

این مطالعه داده‌های مربوط به ایران در دوره زمانی ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۷، همچنین شاخص‌های مربوط به بانک جهانی، سوئیس‌ری، سیگما و سالنامه آماری صنعت بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران که استخراج شده‌اند را مورد بررسی قرار داد. ابتدا وضعیت بیمه عمر در ایران به‌صورت تحلیلی و توصیفی بررسی شد و پس از مقایسه آمار بیمه‌ای ایران و سایر کشورها، به بررسی مدل پژوهش پرداخته شد. روش به کار گرفته شده برای تخمین تابع تقاضا، روش OLS و نرم‌افزار مورد استفاده، Eviews 10 بود که در آن، سطح معناداری ۰.۰۵، در نظر گرفته شد.

مدل مورد استفاده در این پژوهش، مستخرج از تابع تقاضا و برگرفته از مدل Daniel و Outreville و بدین شرح بود:

$$LINS = f(GDP, EXP, DEP, EDU, INF, INT, DEV) \quad (1)$$

با لگاریتم گیری از مدل شماره ۱، مدل شماره ۲ به شرح زیر حاصل شد:

$$LLINSt = lGDPt + lEXPt + lDEPt + lEDUt + lINFt + lINTt + lDEVt + et \quad (2)$$

با توجه به مباحث تئوریک، به نظر می‌رسد موارد زیر از دلایل اقبال پایین به بیمه عمر، در ایران باشد:

* **تورم:** وجود تورم پایدار در اقتصاد ایران منجر به کاهش ارزش سرمایه بیمه‌شده و قدرت خرید آن را می‌کاهد. قراردادهای بلندمدت بیمه عمر را متزلزل و نااستوار می‌سازد و در نتیجه افراد را از تقاضای بیمه عمر رویگردان کرده و به‌سوی سرمایه‌گذاری‌های مطمئن‌تر یا کوتاه‌مدت‌تر سوق می‌دهد. متوسط نرخ تورم در اقتصاد ایران طی سالیان گذشته بالا بوده و با توجه به شرایط اقتصادی ارقام متفاوتی را تجربه کرده است [۱۵].

* **بیکاری و فقر:** مشکل بیکاری یکی از معضلات جامعه ایران است و فقر ناشی از ترکیب ۲ عامل سطح نازل تولید سرانه و فقدان تعادل در توزیع درآمد، عوامل دیگری هستند که در توسعه نیافتن بیمه عمر در ایران

مقایسه وضعیت بیمه ایران و جهان در ۱۰ سال اخیر

صنعت بیمه، بخش جدایی‌ناپذیری از بازارهای جهانی را تشکیل می‌دهد. در دهه‌های اخیر بخش بیمه مانند دیگر بخش‌های مالی دارای اهمیت فراوانی در اقتصاد شده است که این موضوع به دلیل سهم مستقیم آن در تولید ناخالص داخلی و انتقال ریسک و نقش غیرمستقیم آن در واسطه‌گری مالی است. بنابراین صنعت بیمه در ابعاد جهانی به‌طور فزاینده‌ای در حال توسعه است. از آنجا که میزان کل حق بیمه‌های دریافتی توسط صنعت بیمه در هر کشور از جمله شاخص‌ها و معیارهای مهم بیانگر میزان رشد و توسعه بیمه است، در نمودار ۱ به بررسی حق بیمه‌های عمر و غیر عمر در جهان پرداخته شده است.

بنا بر گزارش سازمان بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران (۱۳۹۸)، حق بیمه‌های عمر در جهان از ۲۵۱۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۰، به ۲۹۱۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۹ رسیده است. حق بیمه‌های غیرعمر از ۱۸۱۹ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۰، به ۳۲۷۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۹ رسیده است. بنابراین با توجه به مشاهدات این روند، رشد حق بیمه‌های دریافتی غیرعمر در جهان بیشتر از رشد حق بیمه دریافتی عمر است [۵].

در ایران بیمه عمر به‌عنوان یک ابزار مالی ناشناخته باقی مانده و با گذشت سال‌ها از آغاز فعالیت خود، هنوز نتوانسته پیشرفت شایانی داشته باشد. به‌رغم اینکه گسترش بیمه‌های عمر، ارتباطی

مؤثرند. از دید تحلیل‌های اقتصادی و اجتماعی، فقر ضرورتاً آفق دید شخص را کوتاه می‌سازد و بدین ترتیب او را از هرگونه مشارکت سازنده در تعیین سرنوشت اقتصادی و اجتماعی جامعه و حتی اندیشیدن به آینده خود و برنامه‌ریزی در مورد آن محروم می‌کند [۱۶].

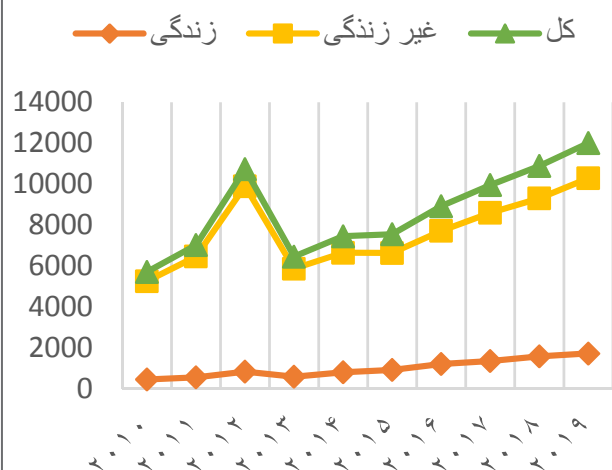
* **سطح پایین درآمد:** عامل دیگری که با فقر نیز ارتباط دارد، سطح پایین درآمد است. بین سطح درآمد و تقاضای بیمه عمر رابطه مستقیمی وجود دارد. کاهش قدرت خرید و محدودیت درآمد مانع خرید بیمه می‌شود، مردم در اولویت اول نیازهای ضروری خود را تأمین می‌کنند و بودجه‌های اضافی را به سایر هزینه‌ها و پس‌انداز کردن اختصاص می‌دهند [۱۵].

* **بار تکفل:** بین بار تکفل و میزان تقاضا برای بیمه زندگی در شرایط عادی، ارتباط مستقیمی وجود دارد. در کشورهای توسعه‌یافته با افزایش تعداد افراد تحت تکفل، سرپرست خانواده ضرورت بیشتری برای خرید بیمه می‌کند تا آینده افراد خانواده را از خطر بی‌سرپرست شدن و پیامدهای دیگر مصون دارد.

در کشورهای در حال توسعه، تفکر سرپرستان خانوارها به دلایل مختلف متفاوت بوده و این عامل، لزوماً ممکن است به رابطه مستقیم ذکر شده بین بار تکفل و میزان تقاضا برای بیمه عمر منجر نشود.

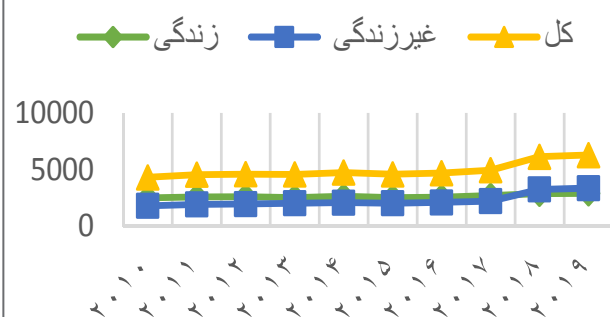
* **قابل رقابت نبودن بیمه‌های عمر سنتی:** مشکل اقتصادی دیگر در رابطه با بیمه عمر، این است که سود پرداختی شرکت‌های بیمه در قالب سرمایه‌های عمر در مقایسه با سود بانکی در قراردادهای بیمه عمر سنتی، کمتر است و همین امر می‌تواند عاملی برای استقبال نکردن مشتریان از بیمه‌های عمر باشد.

ایران (میلیون دلار)



نمودار ۲- حق بیمه‌های دریافتی بیمه تولیدی در ایران
منبع: سالنامه آماری صنعت بیمه ۱۳۹۸

جهان (میلیارد دلار)



نمودار ۱- حق بیمه‌های دریافتی بیمه تولیدی جهان
منبع: سالنامه آماری صنعت بیمه ۱۳۹۸

اشخاص است و با توجه به اینکه بیمه عمر نوعی سرمایه‌گذاری بلندمدت برای خانوارها محسوب می‌شود، اعمال هرگونه سیاست اجرایی در این زمینه می‌تواند آثار بلندمدت در بخش سلامت بر جای گذارد. برنامه‌ریزان در جوامع توسعه یافته، دلیل بالا بودن سطح تقاضای آحاد جامعه برای بیمه عمر را به چگونگی تأثیرگذاری آن بر شاخص سلامت جامعه نسبت می‌دهند، زیرا از یک طرف توسعه بیمه عمر باعث اطمینان خاطر و آرامش روانی فرد متقاضی برای برخورداری از پس‌انداز و درآمدهای آتی است و از طرف دیگر به‌طور مستقیم باعث افزایش امید به زندگی می‌شود. تجربه جوامع مختلف نشان داده که کشورهای با تقاضای بیمه عمر بالا از درآمد سرانه بالا نیز برخوردار هستند، زیرا بیمه‌عمر نوعی پس‌انداز مولد و سرمایه‌گذاری بلندمدت محسوب می‌شود و شرکت‌های بیمه با به‌کارگیری حق بیمه دریافت‌شده در زمینه‌های تولیدی، زمینه افزایش اشتغال، تولید ملی و درآمد سرانه برای هزینه بیشتر در بخش بهداشت را فراهم می‌آورند؛ در نتیجه بیمه عمر به‌طور غیرمستقیم و از طریق افزایش درآمد سرانه بر سلامت اثر مثبت ایجاد می‌کند. توسعه نظام فعالیتی بیمه عمر به‌عنوان یکی از انواع بیمه‌های اختیاری، از مسئولیت‌های اجباری دولت می‌کاهد و بخشی از تأمین‌های مربوط به هزینه مستماری و از کارافتادگی به خود افراد واگذار می‌شود و این امر به سرمایه‌گذاری دولت در قسمت‌های دیگر اقتصاد منجر می‌شود. مؤسسات بیمه عمر با استفاده از ذخایر فنی شکل گرفته از حق بیمه‌های دریافتی، می‌توانند در بخش‌های عمومی یا خصوصی سرمایه‌گذاری کنند که این امر به افزایش تولید منجر خواهد شد. از طرفی با افزایش فعالیت‌های تولیدی به دلیل گسترش بیمه عمر، اشتغال نیز افزایش می‌یابد [۱۹].

هدف اساسی از ارائه بیمه‌های عمر در جوامع در حال توسعه، فراهم‌آوری تأمین اقتصادی و رفاه اجتماعی، کسب آرامش روانی و افزایش امید به زندگی در میان آحاد جامعه است، طوری که انتظار می‌رود با توسعه بیمه عمر در آینده بتوان جلو بسیاری از انحرافات اقتصادی و اجتماعی را گرفته و زمینه‌های زندگی با کرامت و توسعه پایدار را نوید داد.

یافته‌ها

تخمین مدل و تجزیه و تحلیل داده‌ها پیش از تخمین مدل، پایایی متغیرهای مورد استفاده را (به‌منظور جلوگیری از بروز رگرسیون کاذب)، با استفاده از آزمون‌هایی همچون لوین و لین، پسران و شین، آزمون فیشر و آزمون هاردی [۲۰]، آزمون شد. نتایج آزمون برای متغیرهای

نزدیک با رفاه و قدرت اقتصادی کشورها دارد، اما رشد آن در ایران در مقایسه با کشورهای در حال توسعه نیز ناچیز بوده است. در کشورهای پیشرفته شرکت‌های بیمه‌ای فعال در زمینه بیمه عمر منابع عظیم مالی را در قسمت‌های سودآور اقتصادی سرمایه‌گذاری کرده و در مواردی حتی از سود آن نیز به بیمه‌گذاران اعطا می‌کنند. نمودار ۲ روند رشد حق بیمه‌های دریافتی عمر و غیر ایران در سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۹ را نشان می‌دهد. حق بیمه عمر از ۴۵۲ میلیون دلار در سال ۲۰۱۰ به ۱۷۲۲ میلیون دلار در سال ۲۰۱۹ و حق بیمه غیر عمر از ۵۲۵۶ میلیون دلار در سال ۲۰۱۰ به ۱۰۲۸۸ میلیون دلار در سال ۲۰۱۹ رسیده است [۵]. طبق آمار سازمان بیمه مرکزی روند رشد حق بیمه‌های دریافتی غیرعمر ایران در دوره مورد بررسی، از رشد حق بیمه‌های دریافتی بیمه عمر بیشتر است.

آمار و شواهد نشان می‌دهد در ایران، بیمه عمر ناشناخته باقی مانده و قدرت رقابت خود را در مقایسه با دیگر کشورهای در حال توسعه از دست داده‌است و تلاش برای آگاه‌سازی و بازاریابی بیمه عمر در کشور ضروری به نظر می‌رسد.

تأثیر تقاضای بیمه عمر بر شاخص‌های سلامت

شاخص امید به زندگی، به‌معنای برخورداری افراد جامعه از طول عمر بیشتر و همچنین امکانات رفاهی مناسب‌تر در فرایند توسعه پایدار است. جامعه‌ای توسعه‌یافته تلقی می‌شود که افراد آن دارای رفاه معنوی شامل امنیت خاطر و امید به آینده، اعتماد به نفس و تأمین اجتماعی و رفاه مادی شامل تغذیه مناسب، سطح آموزش بالا، توان به‌هنگام درمان بیماری‌ها و مسکن مناسب باشد. بنابراین یکی از شاخص‌های محوری توسعه پایدار، سلامت و تأمین سلامت جسمی، ذهنی، روانی و اجتماعی از نیازهای اصلی محسوب می‌شود [۱۷]. در چند دهه گذشته مقوله سلامت به‌عنوان یک حق بشری و هدف اجتماعی در جهان شناخته‌شده و برای برآورده شدن نیازهای اساسی و بهبود کیفیت زندگی انسان‌ها قابل دسترس و الزامی است. امروزه مشخص شده که بسیاری از اشکال مختلف بیماری (اعم از روانی و جسمانی) در کشورهای در حال توسعه به‌خصوص ایران با عوامل اجتماعی و شرایط خانوادگی رابطه قوی دارد. براساس مطالعات نظری و تجربی عوامل گوناگونی از جمله وضعیت بهداشتی، سطح رفاه و امنیت اجتماعی، ارائه خدمات بیمه‌ای، امنیت شغلی و اقتصادی و آرامش روانی نقش مستقیمی در افزایش شاخص امید به زندگی دارند [۱۸].

از میان خدمات بیمه‌ای، بیمه عمر به‌عنوان یکی از اقسام بیمه‌های

سریالی بین اجزای اخلاص، تخمین زن‌های OLS، دیگر در تمام تخمین زن‌های بدون تورش، کارا نیستند؛ یعنی دارای حداقل واریانس نیستند و در نتیجه، استنباط آماری قابل اعتماد نخواهد بود. برای این منظور، معمولاً از آزمون تشخیص خودهم‌بستگی سریالی دوربین-واتسون استفاده می‌شود. با وجود این، استفاده از آزمون دوربین-واتسون فقط می‌تواند پدیده خودهم‌بستگی مرتبه اول را بررسی کند. از سوی دیگر این آزمون فقط برای زمانی مناسب است که متغیر وابسته به‌عنوان متغیر توضیحی در مدل وجود نداشته باشد. برای این منظور در این پژوهش از آزمون خودهم‌بستگی بریوش-گادفری استفاده شد که در آن می‌توان فرضیه صفر مبنی بر عدم خودهم‌بستگی مرتبه اول و بالاتر را آزمون کرد که یکی از مزیت‌های اصلی آزمون بریوش-گادفری نسبت به آزمون دوربین-واتسون است.

جدول‌های ۳ و ۴ نتایج حاصل از استفاده از آزمون بریوش-گادفری را برای بررسی پدیده خودهم‌بستگی در جملات پسماند در مدل رگرسیون نشان می‌دهد. فرضیه صفر این است که هیچ‌گونه خودهم‌بستگی سریالی بین جملات پسماند وجود ندارد.

باتوجه به نتایج جدول ۳ و احتمال ضرایب، فرضیه صفر مبنی بر عدم خودهم‌بستگی سریالی مرتبه اول بین اجزای اخلاص تأیید شد؛ یعنی هیچ‌گونه هم‌بستگی سریالی بین جملات پسماند وجود ندارد. با توجه به آنکه یکی از مزیت‌های آزمون بریوش-گادفری این است که می‌تواند

مورد نظر پژوهش در جدول ۱ ارائه شده است. نتایج مربوط به جدول ۱ نشان می‌دهد تمام متغیرها یا در سطح مانا هستند یا بعد از یک بار تفاضل‌گیری، مانا می‌شوند.

آزمون ناهمسانی واریانس در رگرسیون

ناهمسانی واریانس مشکلی است که در صورت نقض فرض ناهمسانی واریانس جملات خطا به وجود می‌آید. اگر الگویی با این مشکل روبه‌رو شود نتایج آن اگرچه خطی، سازگار و بدون تورش است، اما کارا نیست؛ یعنی دارای کمترین واریانس نخواهد بود. برای بررسی این مشکل روش‌های متعددی وجود دارد که در این پژوهش از آزمون وایت استفاده شده است. نتایج جدول ۲ حاکی از آن است که فرض صفر مبنی بر همسان بودن واریانس در سطح معناداری ۰,۰۵ مورد تأیید است.

آزمون خودهم‌بستگی در رگرسیون

در مطالعات اقتصادسنجی که بر مبنای سری‌های زمانی قرار دارند، فرض عدم خودهم‌بستگی سریالی بین اجزای اخلاص که از فروض مهم مدل کلاسیک است، اغلب نقض می‌شود. بنابراین لازم است قبل از تفسیر نتایج حاصل، به بررسی پدیده خودهم‌بستگی سریالی بین جملات اخلاص پرداخته شود. زیرا در صورت وجود خودهم‌بستگی

جدول ۱ | بررسی ریشه واحد برای متغیرهای موجود در مدل

متغیرها							نام
LDEV	LINT	LINF	LEDU	LDEP	LEXP	LLINS	
۱۰.۴۵ (۰.۰۰)	۰.۳۴ (۰.۸۳)	۲۱.۳۳ (۰.۰۰)	۱۱.۲۵ (۰.۰۰)	۱۳.۵۴ (۰.۰۰)	۱۵.۵ (۰.۰۰)	۱۸.۳۴ (۰.۰۰)	Levin, Lin & Chu (احتمال)
-	۱۷.۸ (۰.۰۰)	-	-	-	-	-	
۱۲.۶۷ (۰.۰۰)	۰.۴۵ (۱.۰۰)	۹.۳۴ (۰.۰۰)	۱۸.۵۶ (۰.۰۰)	۱۸.۹۶ (۰.۰۰)	۲۱.۶۷ (۰.۰۰)	۱۶.۶۷ (۰.۰۰)	Im, Pesaran and Shin W-stat (احتمال)
-	۱۵.۶۵ (۰.۰۰)	-	-	-	-	-	
۱۵.۷۸ (۰.۰۰)	۰.۴۶ (۰.۹۸)	۱۴.۶۷ (۰.۰۰)	۹.۵۵ (۰.۰۰)	۱۵.۸ (۰.۰۰)	۱۲.۳۶ (۰.۰۰)	۱۷.۸۹ (۰.۰۰)	ADF - Fisher Chi-square (احتمال)
-	۲۱.۷ (۰.۰۰)	-	-	-	-	-	

(EG) و انگل - گرنجر تعمیم یافته (AEG) این است که مرتبه جمعی بودن متغیرهای الگو تعیین شود و اطمینان دهد که همگی متغیرها از مرتبه یک انباشته شده‌اند. برای این منظور، از آزمون ریشه واحد تعمیم یافته جدول ۱ استفاده شد. در مرحله بعدی، رگرسیون با استفاده از روش حداقل مربعات معمولی (OLS) برآورد شد و جملات اخلاص آن به دست آمد که در قسمت برآورد مدل، آورده شده است. در آخر وجود ریشه واحد در جملات اخلاص رگرسیون به روش دیکی فولر تعمیم یافته آزمون شد که بنا بر فرض‌های زیر است [۲۱]:

اگر فرضیه صفر مبنی بر وجود ریشه واحد یا غیرایستایی جملات اخلاص تأیید شود، بدین معناست که متغیرهای الگو، هم جمع نیستند و در نتیجه، رابطه بلند مدت بین متغیرهای مدل بدین معناست که متغیرهای مورد بررسی هم جمع هستند و رابطه بلندمدتی بین آنها وجود دارد. در صورت وجود یک رابطه تعادلی بلندمدت بین متغیرهای الگو می‌توان بیان کرد که رگرسیون برآورد شده، کاذب نیست و آماره‌های F و t از اعتبار لازم برخوردارند.

نتایج حاصل از بررسی ایستایی متغیر جملات اخلاص در جدول ۵ نشان می‌دهد که فرضیه صفر مبنی بر وجود ریشه واحد (غیرایستایی) جملات پسماند در سطح معناداری ۰.۰۵ رد می‌شود. به عبارتی دیگر جملات پسماند حاصل از تخمین مدل در سطح ایستا و فاقد ریشه واحد هستند و می‌توان گفت رابطه تعادلی بلند مدت بین متغیرهای الگو وجود دارد. بنابراین رگرسیون برآورد شده کاذب نیست و آماره t و F معتبر هستند.

جدول ۶ | تخمین تابع تقاضای عمر کشور ایران

Dependent Variable: LGDP			
Variable	Coefficient	t-Statistic	Prob.
C	34.22	6.34	0.00
LGDP?	0.63	7.45	0.00
LEXP?	0.11	12.23	0.00
DEP?	0.12	14.8	0.00
LEDU?	0.02	6.06	0.00
INF?	-0.13	-9.45	0.00
INT?	-0.12	-13.24	0.00
LDEV?	0.10	8.90	0.00
R-squared: 0.87		F-statistic: 194.3	
D-W: 1.87		Prob(F-statistic): 0.00	

پدیده خودهم‌بستگی را در مرتبه دوم و بالاتر بررسی کند. بنابراین به بررسی پدیده خود هم‌بستگی مرتبه دوم نیز پرداخته شد که نتایج آن در جدول ۴ ارائه شده است. باتوجه به نتایج جدول ۴ و احتمال ضرایب، فرضیه صفر مبنی بر عدم خودهم‌بستگی مرتبه دوم بین اجزای اخلاص پذیرفته می‌شود؛ یعنی بین جملات اخلاص خودهم‌بستگی سریالی وجود ندارد.

آزمون هم جمعی انگل - گرنجر

باید به این نکته توجه کرد که وقتی تمام متغیرهای الگو در یک رگرسیون سری زمانی با یک‌بار تفاضل‌گیری به ایستایی می‌رسند، همواره این احتمال وجود دارد که نتایج حاصل از رگرسیون، کاذب و غیرقابل اعتماد باشد. برای اینکه نشان داده شود رگرسیون برآورد شده کاذب نیست و آماره‌های F و t معمول، از اعتبار برخوردار هستند و برای اطمینان از وجود رابطه بین متغیرهای موجود در مدل، از آزمون هم جمعی انگل - گرنجر استفاده شد. هم جمعی تداعی کننده وجود یک رابطه بلندمدت است که سیستم اقتصادی در طول زمان به سمت آن حرکت می‌کند. اولین مرحله در انجام آزمون هم جمعی انگل - گرنجر

جدول ۲ | بررسی وضعیت واریانس با استفاده از آزمون وایت

احتمال	آماره آزمون	نتیجه آزمون
۰.۲۳	۱.۴۵	واریانس‌ها همسان هستند

جدول ۳ | بررسی وجود خودهم‌بستگی با استفاده از آزمون B-G (بررسی خود هم‌بستگی مرتبه اول)

۰.۴۶	Prob.	۰.۵۳	F-statistic
۰.۲۸	Prob	۱.۰۶	Obs*R-squared

جدول ۴ | بررسی وجود خودهم‌بستگی با استفاده از آزمون B-G (بررسی خود هم‌بستگی مرتبه دوم)

۰.۴۲	prob	۰.۵۵	F-statistic
۰.۲۹	prob	۲.۲۹	Obs*R-squared

جدول ۵ | بررسی مانایی جملات اخلاص با استفاده از آزمون دیکی فولر تعمیم یافته (بدون عرض از مبدأ و روند)

متغیر	t-statistic	Prob.
ϵ_t	-۶۶۵	۰.۰۰

بحث

براساس نتایج برآورد مربوط به تخمین تابع تقاضای عمر کشور ایران در دوره زمانی ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۷، مشخص شد:

الف- مدل برآورد شده معنادار بوده (نتایج آزمون F) و فاقد خودهمبستگی هستند (نتایج آزمون دوربین واتسون).

ب- مدل از ضریب تعیین قابل قبولی برخوردار بود که نشان‌دهنده تأثیرپذیری مناسب متغیر وابسته (تقاضای بیمه عمر) از متغیرهای مستقل است.

پ- تمام متغیرهای مورد استفاده در مدل، معنادار بودند، طوری که متغیرهای تولید ناخالص داخلی، نرخ وابستگی، آموزش و توسعه مالی بر تقاضای بیمه عمر، تأثیر مثبت و نرخ تورم و نرخ بهره، تأثیر منفی دارند. یک درصد افزایش در متغیرهای ذکر شده در بالا، تقاضای بیمه عمر را به ترتیب به میزان ۰٫۰۶۳، ۰٫۱۱، ۰٫۰۲، ۰٫۱۰، ۰٫۱۳ و ۰٫۱۲، تغییر می‌دهد.

ت- متغیر امید به زندگی در ایران، تأثیر مثبت بر تقاضای بیمه عمر دارد.

ث- متغیر درآمد سرانه (نسبت تولید ناخالص داخلی به جمعیت)، بیشترین تأثیر را بر تقاضای بیمه عمر دارد و بعد از آن، امید به زندگی و نرخ وابستگی از اثرگذارترین متغیرها هستند.

در مطالعه وانگ و همکاران، بین اقدامات مختلف سواد مالی و احتمال نگه داشتن بیمه عمر و حق بیمه پرداختی ارتباط مثبتی برقرار شد و نتایج، حاکی از آن بود که افزایش سواد مالی ممکن است راهی برای رشد چین از درد رو به رشد باشد که با نتایج این مطالعه، همخوانی دارد [۲۲].

استرزلکا و همکاران، در مطالعه خود عنوان کردند که شرکت‌های بیمه در فعالیتهای فعلی خود، بیشتر بر خطرات تجاری مرتبط با محصولات بیمه و بهترین تطبیق پیشنهاد با نیازهای مشتریان بالقوه تمرکز می‌کنند و بیان داشتند انتخاب روش‌های مناسب برای تعیین خصوصیات اقتصادی و اجتماعی افرادی که از بیمه عمر داوطلبانه استفاده می‌کنند، می‌تواند اثربخشی فروش آنها را افزایش دهد و بر افزایش کارایی صنعت بیمه تأثیر دارد. نتایج این مطالعه نشان می‌دهد که دسترسی به خدمات و محصولات مالی، پس انداز و آموزش، وجود بیمه عمر در خانوارهای منطقه پومرنیای مرکزی را تعیین می‌کند که با نتایج مطالعه حاضر نیز همخوانی دارد [۲۳].

دراگو و همکاران در مطالعه خود به بررسی تأثیر عوامل رفتاری و جمعیتی و اجتماعی بر خرید بیمه‌نامه عمر پرداختند و به این منظور،

۱۵۷۹ نفر از مصرف‌کنندگان رومانیایی را بررسی کردند. این عوامل شامل عوامل اقتصادی، عوامل اجتماعی- جمعیتی، عوامل کلی رفتاری، عوامل رفتاری خاص هستند که با استفاده از مدل‌های رگرسیون لجوجیت، بررسی شدند. نتایج مطالعه آنها، اثرگذاری مثبت این عوامل بر جذب بیمه عمر را نشان می‌دهد که هم‌سو با مطالعه حاضر است [۲۴].

شاه‌آبادی و همکاران (۱۳۹۷)، در مطالعه خود اثر متقابل توسعه مالی و شاخص‌های آزادی اقتصادی (شاخص کل، اندازه دولت، ساختار قانونی امنیت و حقوق مالکیت، دسترسی به پول سالم، آزادی تجارت خارجی و مقررات) را بر ضریب نفوذ بیمه در ۱۵ کشور ناموفق بیمه‌ای طی دوره ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۴ بررسی کردند. نتایج نشان داد اثر متقابل توسعه مالی و تمام شاخص‌های آزادی اقتصادی بر ضریب نفوذ بیمه مثبت و معنادار است. همچنین اثر انفرادی توسعه مالی و شاخص آزادی اقتصادی کل، مثبت و معنادار است، اما تأثیر انفرادی آنها بر ضریب نفوذ بیمه نسبت به اثر متقابل آنها کمتر است. در نهایت، اثر متغیرهای کنترل شامل درآمد سرانه، سرمایه انسانی و درجه شهرنشینی بر ضریب نفوذ بیمه در کشورهای منتخب، مثبت و معنادار و اثر نرخ بیکاری و تورم منفی و معنادار بود که با مطالعه حاضر هم‌خوانی دارد [۲۵].

هدایتی ظفرقندی و همکاران (۱۳۹۶)، در مطالعه خود بیان کردند در کوتاه مدت رابطه معناداری بین نرخ سودهای بانکی و تقاضای بیمه‌های عمر وجود ندارد. رابطه پویای بین نرخ سودهای بانکی، اعتبارات بخش خصوصی، نفوذ بیمه عمر، نفوذ بیمه غیرعمر، عرضه پول با تقاضای بیمه‌های عمر معنادار است. نتایج این پژوهش همچنین نشان داد در کوتاه مدت رابطه معناداری بین نفوذ بیمه غیرعمر با تقاضای بیمه‌های عمر و نیز عرضه پول با تقاضای بیمه عمر وجود ندارد. نویسندگان با توجه به نتایج، پیشنهاد کردند شرکت‌های بیمه با ارائه محصولات نوآورانه و جذاب در صنعت بیمه، موجب شوند افراد متکی به نرخ سود بانکی نباشند که نتایج این مطالعه با مطالعه حاضر هم‌خوانی ندارد [۲۶].

نتیجه‌گیری

نتایج این پژوهش نشان‌دهنده موارد زیر است:

الف- شاخص‌های اقتصادی، نرخ وابستگی و بارتکفل، از مهم‌ترین عوامل اقبال پایین ایرانیان به بیمه عمر هستند.

ب- متغیرهای اقتصادی (درآمد، توسعه مالی، نرخ بهره واقعی، نرخ تورم) و اجتماعی - سلامت (نرخ وابستگی، آموزش و امید به زندگی) از مهم‌ترین عوامل تأثیرگذار بر تقاضای بیمه عمر در ایران هستند که

- American Economic Review. 1989;79(3):452-67.
4. Beck T, Webb I. Economic, demographic, and institutional determinants of life insurance consumption across countries. *The World Bank Economic Review*. 2003;17(1):51-88.
 5. Central Insurance of the Islamic Republic of Iran. Office of Statistical Analysis. *Insurance Industry Yearbook*, 2019.[Persian]
 6. Yaari ME. Uncertain lifetime, life insurance, and the theory of the consumer. *The Review of Economic Studies*. 1965;32(2):137-50.
 7. Fortune P. A theory of optimal life insurance: Development and test. *The Journal of Finance*. 1973;28(3):587-600.
 8. Hammond JD, Houston DB, Melander ER. Determinants of household life insurance premium expenditures: An empirical investigation. *Journal of Risk and Insurance*. 1967:397-408.
 9. Burnett JJ, Palmer BA. Examining life insurance ownership through demographic and psychographic characteristics. *Journal of risk and insurance*. 1984:453-67.
 10. Cargill TF, Troxel TE. Modeling life insurance savings: Some methodological issues. *Journal of Risk and Insurance*. 1979:391-410.
 11. Headen RS, Lee JF. Life insurance demand and household portfolio behavior. *Journal of Risk and Insurance*. 1974:685-98.
 12. Skipper HD, Klein RW. Insurance regulation in the public interest: The path towards solvent, competitive markets. *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*. 2000;25(4):482-504.
 13. Ma YL, Pope N. Determinants of International Insurers' Participation in Foreign Non-Life Markets. *Journal of Risk and Insurance*. 2003;70(2):235-48.
 14. Bernheim BD. How strong are bequest motives? Evidence based on estimates of the demand for life insurance and annuities. *Journal of Political Economy*. 1991;99(5):899-927.
 15. Momeni H, Daghighi A, Al Ahmadi E. The Effect of inflation on life insurance and its neutralization strategies. *Financial Economics Quarterly*. 2013;7(23):31-60.[Persian]
 16. Mahdavi G. Investigation of quantitative and qualitative factors affecting the demand for life insurance and development strategies and expanding its influence in the country's insurance industry. Tehran: Alam Tabatabai University Publication, 1998. [Persian]
 17. Esfandiyari A. Reasons for not developing life insurance in Iran. *Tazehaye Jahane Bime*. 2006;94:35-47.[Persian]
 18. Sheykhi M, Investigating the factors affecting life expectancy using data mining method. Fifth Iran Data Mining Conference. Tehran: Amirkabir University of Technology, 2016.[Persian]
 19. Noorzadeh S. The role of insurance industry in economic growth and its place in economic organization. *Journal of Bank and*

در این میان، اثر گذاری متغیرهای اقتصادی نسبت به سایر متغیرها، بسیار بیشتر است. این عامل به خوبی نشان می دهد مادامی که وضعیت اقتصادی کشور ایران مناسب تر باشد، تقاضای افراد از بیمه عمر، بیشتر می شود (مثبت بودن ضریب کشش درآمدی تقاضا برای بیمه عمر - ضریب متغیر درآمد سرانه - و نرمال مطرح شدن بیمه عمر در ایران، صحه ای بر این ادعاست). بر همین اساس، مشخص است در دوره های زمانی که کشور درآمد سرانه پایینی دارد، نباید انتظار افزایش تقاضای بیمه عمر از مردم را داشت. همچنین تأثیر ضرایب متغیرهای تولید ناخالص داخلی، نرخ وابستگی، آموزش و توسعه مالی، بر تقاضای بیمه عمر، مثبت و اثر گذاری نرخ تورم و نرخ بهره، منفی است.

پ- تأثیر منفی متغیر تورم بر تقاضای بیمه عمر حاکی از آن است که هر چقدر تورم در ایران بالاتر باشد، از آنجا که قدرت خرید مردم کاهش می یابد، انگیزه مردم برای فعالیتهای پس اندازی و سرمایه گذاری مانند بیمه عمر کاهش می یابد. بر همین اساس پیشنهاد می شود برای استقبال بیشتر مردم از بیمه عمر، نرخ تورم سالانه را در بازپرداخت نهایی به افراد وارد کرد تا افراد با این ذهنیت که ارزش سرمایه آنها به مرور از بین می رود، تقاضای بیمه ای خود را کاهش ندهند.

ت- متغیر امید به زندگی در ایران، تأثیر مثبتی بر تقاضای بیمه عمر دارد. دلیل این امر را می توان از ۲ دیدگاه مطرح کرد: نخست آنکه هر چه امید به زندگی افراد بالاتر رود، از آنجا که ممکن است طول مدت پرداخت بیمه افزایش یابد، بیمه گران مجبور به کاهش هزینه های بیمه عمر و ارائه پوشش هایی با نرخ های کمتر می شوند و در نتیجه این ارزانی و پوشش مناسب، به افزایش فروش بیمه عمر منجر می شود. از دیدگاه دیگر، اثر درآمدی در بیمه عمر مطرح است، طوری که بهبود درآمد افراد به بهبود شرایط زندگی و افزایش طول عمر منجر می شود. در نتیجه افراد دارای امید به زندگی بالاتر به دلیل برخورداری از سطح درآمدی بهتر، تقاضای بیشتری نیز برای بیمه های عمر خواهند داشت. در نتیجه افرادی که از امید به زندگی بالاتری برخوردارند به دلیل برخورداری از سطح درآمدی بهتر و تکفل بهتر برای وابستگان و بازماندگان و نیاز نداشتن به مقرری بیمه، تقاضای بیمه های عمر کمتری خواهند داشت.

References

1. Beenstock M, Dickinson G, Khajuria S. The determination of life premiums: An international cross-section analysis 1970-1981. *Insurance: Mathematics and Economics*. 1986;5(4):261-70.
2. Browne MJ, Kim K. An international analysis of life insurance demand. *Journal of Risk and Insurance*. 1993:616-34.
3. Lewis FD. Dependents and the demand for life insurance. *The*

- Eghtesad. 1999;2:58-71.[Persian]
20. Gujarati D. Fundamentals of Econometrics. Penerbit Erlangga, Jakarta. 2006.
21. Nofaresti M. The Unified and Cohesive Root in Econometrics. Tehran: Rasa Cultural Services Publications, 1999.[Persian]
22. Wang H, Zhang D, Guariglia A, Fan GZ. 'Growing out of the growing pain': Financial literacy and life insurance demand in China. Pacific-Basin Finance Journal. 2020;101459.
23. Strzelecka A, Kujawska A, Zawadzka D. Application of multidimensional correspondence analysis to identify socioeconomic factor conditioning voluntary life insurance. Procedia Computer Science. 2020;176:3407-17.
24. Dragos SL, Dragos CM, Muresan GM. From intention to decision in purchasing life insurance and private pensions: different effects of knowledge and behavioural factors. Journal of Behavioral and Experimental Economics. 2020;87:101555.
25. Shahabadi A, Ahmadi M, Moradi A. The mutual impact of financial development and economic freedom on the influence of insurance in selected countries failed to develop the insurance industry. Quarterly Journal of Economic Modeling Research. 2018;31(97):41-70.[Persian]
26. Hedayati Zafarghandi S, Soloukdar A, Sedighi A. Dynamic Analysis Of the Relationship Between Monetary And Banking Variables And Life Insurance Demand in Iran. Journal of Monetary & Banking Research. 2017;10(32):293-318.[Persian]